

MB - Thương hiệu dẫn đầu cuộc đua thị phần loa thanh toán

19:36 29/12/2025

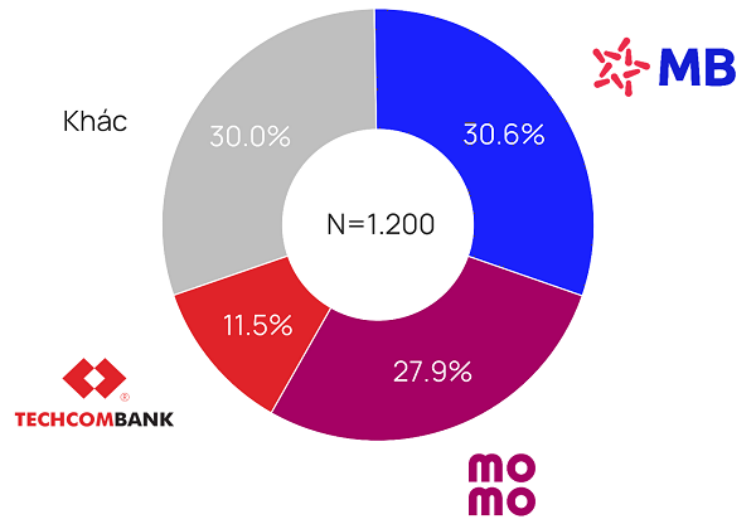
Theo khảo sát mới nhất của Công ty Cổ phần Mibrand Việt Nam (Mibrand Việt Nam), MB hiện đang dẫn đầu trong các nhà cung cấp dịch vụ loa thanh toán trên thị trường.

MB giữ vị thế dẫn đầu với thị phần đạt 30,6%

Khảo sát được thực hiện với hơn 1.200 hộ kinh doanh, tiểu thương có sử dụng dịch vụ loa thanh toán tại ba thành phố lớn: Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Kết quả cho thấy, MB, MoMo và Techcombank là ba nhà cung cấp dịch vụ loa thanh toán được khách hàng sử dụng nhiều nhất. Đáng chú ý, MB đang giữ vị thế dẫn đầu với thị phần đạt 30,6%.

Thống kê nhà cung cấp dịch vụ loa thanh toán được sử dụng nhiều nhất

Đơn vị: Phần trăm (%)



Q: Cửa hàng hiện đang sử dụng Loa thanh toán của nhà cung cấp nào?

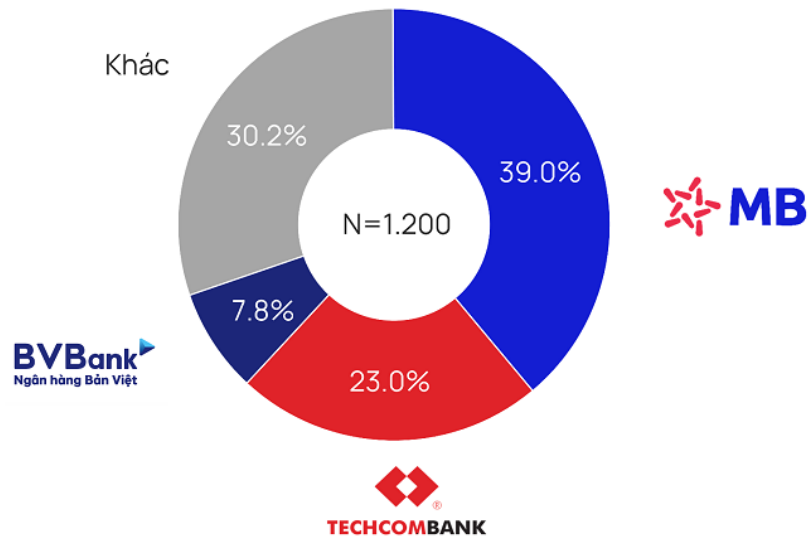
Source: Khảo sát sử dụng loa thông báo chuyển khoản - Mibrand 11/2025, N=2100

Thống kê nhà cung cấp dịch vụ loa thanh toán được sử dụng nhiều nhất - Nguồn: Mibrand Việt Nam

Xét riêng nhóm thương hiệu ngân hàng, MB tiếp tục khẳng định vị trí dẫn đầu với 39% tổng số khách hàng hộ kinh doanh và tiểu thương đang sử dụng dịch vụ loa thanh toán, vượt xa vị trí thứ 2 là Techcombank (23%) và thứ 3 là BVBank (7,8%). Kết quả này được tính dựa trên số lượng khách hàng sử dụng thiết bị do ngân hàng trực tiếp cung cấp và bên thứ ba cung cấp giải pháp loa thanh toán liên kết với tài khoản ngân hàng.

Thống kê ngân hàng được tiểu thương sử dụng và liên kết tài khoản loa thanh toán nhiều nhất

Đơn vị: Phần trăm (%)



Source: Khảo sát sử dụng loa thông báo chuyển khoản - Mibrand 11/2025, N=2100

Thống kê ngân hàng được khách hàng hộ kinh doanh và tiểu thương sử dụng và liên kết tài khoản loa thanh toán nhiều nhất - Nguồn: Mibrand Việt Nam

Thành công của MB đến từ việc nắm bắt đúng nhu cầu của nhóm khách hàng hộ kinh doanh và tiểu thương về việc nhận thông báo tiền về tài khoản qua loa thanh toán nhanh chóng, tiện lợi khi có giao dịch nhận tiền thành công mà không ảnh hưởng đến công việc bán hàng hoặc phục vụ khách hàng. Loa thanh toán giúp các khách hàng hộ kinh doanh và tiểu thương tránh nhầm lẫn, bỏ sót giao dịch hoặc các giao dịch lừa đảo làm giả hóa đơn. Khảo sát cho thấy, các yếu tố thúc đẩy khách hàng hộ kinh doanh và tiểu thương đăng ký sử dụng dịch vụ loa thanh toán chủ yếu đến từ các chương trình miễn phí/ưu đãi (31,6%) và dịch vụ chất lượng & trải nghiệm sử dụng (23,5%).

Trong quá trình lựa chọn nhà cung cấp, khách hàng hộ kinh doanh và tiểu thương có xu hướng ưu tiên loa thanh toán gắn với ngân hàng mà họ đang sử dụng, qua đó tạo lợi thế đáng kể cho các ngân hàng có lượng khách hàng lớn. Theo kết quả khảo sát, 25,8% tiểu thương lựa chọn MB do đang sử dụng các

dịch vụ khác của ngân hàng này, cao hơn mức trung bình thị trường (22,8%). Lợi thế này được củng cố bởi việc MB đang cung cấp dịch vụ cho khoảng 35 triệu khách hàng cá nhân và doanh nghiệp, tạo nền tảng thuận lợi cho việc mở rộng nhanh độ phủ và mức độ chấp nhận dịch vụ loa thanh toán trên thị trường.

Bên cạnh yếu tố hệ sinh thái khách hàng, các chương trình ưu đãi cùng mức giá hợp lý cũng là những lý do quan trọng thúc đẩy hộ kinh doanh và tiểu thương lựa chọn MB.

Mảnh ghép quan trọng trong hệ sinh thái MB Seller

MB bắt đầu triển khai loa thanh toán từ tháng 11/2024, mở rộng toàn quốc từ tháng 12/2024, hiện phục vụ hơn 200.000 cửa hàng từ hộ kinh doanh, tiểu thương nhỏ lẻ cho đến các chuỗi nhà hàng, quán cà phê, bệnh viện, trạm xăng, SME...

Theo số liệu thống kê, MB hiện tại đang hỗ trợ hơn 384 triệu giao dịch qua thiết bị loa thanh toán với tổng giá trị giao dịch đạt gần 103 nghìn tỷ đồng. Con số này cho thấy, loa thanh toán đã được sử dụng thường xuyên trong hoạt động bán hàng hằng ngày, góp phần hỗ trợ quá trình xác nhận thanh toán nhanh chóng và thuận tiện.



Loa thanh toán là một mảnh ghép quan trọng trong gói giải pháp số - MB Seller, dành cho khách hàng hộ kinh doanh và tiểu thương. Bộ giải pháp số hỗ trợ các khách hàng hộ kinh doanh và tiểu thương từ nhận thanh toán, quản lý doanh thu và bán hàng, xuất hóa đơn điện tử đảm bảo tính minh bạch, tuân thủ, hướng tới mục tiêu chuyển đổi sang thuế kê khai từ năm 2026.

Việc triển khai dịch vụ loa thanh toán giúp giải quyết trực tiếp “điểm nghẽn” trong khâu xác nhận giao dịch, vốn thường phát sinh khi khách hàng đã chuyển khoản nhưng chủ cửa hàng phải tạm dừng việc bán hàng để mở ứng dụng ngân

hàng kiểm tra giao dịch, đối chiếu số tiền và trong nhiều trường hợp còn phải chụp lại màn hình làm bằng chứng. Quy trình này không chỉ làm gián đoạn dòng khách tại quầy, đặc biệt vào giờ cao điểm, mà còn tạo ra trải nghiệm thiếu liền mạch cho cả người bán và người mua.

Với loa thông báo thanh toán, thông tin giao dịch được xác nhận ngay lập tức bằng giọng nói, giúp chủ cửa hàng nhận biết chính xác số tiền đã vào tài khoản mà không cần thao tác trên điện thoại, từ đó duy trì nhịp độ bán hàng liên tục khi đông khách. Đồng thời, việc sử dụng loa cũng góp phần giảm rủi ro gian lận như dán đề mã QR, khi mỗi giao dịch chỉ được coi là hoàn tất sau khi có thông báo nhận tiền từ hệ thống ngân hàng. Điều này giúp tăng mức độ an tâm cho chủ cửa hàng, đồng thời cải thiện rõ rệt trải nghiệm thanh toán không tiền mặt tại điểm bán.

Về khảo sát

Khảo sát được Mibrand Việt Nam thực hiện với hơn 1.200 hộ tiểu thương có sử dụng loa thanh toán tại 3 thành phố lớn: Hà Nội, TP Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Khảo sát thông qua hình thức khảo sát trực tiếp (Face to Face Interview) bằng bảng câu hỏi có cấu trúc. Mibrand Việt Nam tuân thủ chuẩn đạo đức nghiên cứu, bảo mật dữ liệu và minh bạch phương pháp.

Mibrand Việt Nam là đơn vị chuyên sâu về Nghiên cứu thị trường & Tư vấn chiến lược thương hiệu có trụ sở tại Hà Nội. Hiện, Mibrand Việt Nam có 8 trạm nghiên cứu thực địa trên các thành phố lớn tại Việt Nam. Hằng năm, Mibrand Việt Nam thực hiện trên 50 dự án nghiên cứu thị trường với khoảng 120.000 cuộc phỏng vấn cho các thương hiệu lớn ở nhiều các lĩnh vực khác nhau như: Ngân hàng, bảo hiểm, bất động sản, du lịch, ô tô, xe máy,...

Minh Anh